

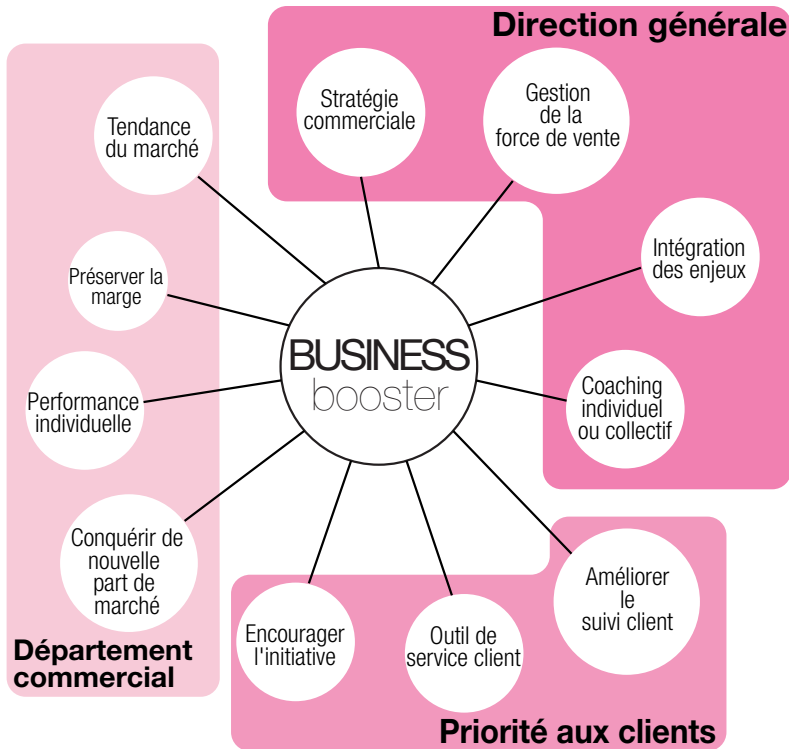
UNE APPROCHE INNOVANTE POUR UN VRAI GAIN DE PERFORMANCE

LA CONCURRENCE GÉNÈRE DES BESOINS

AI-JE RÉFLÉCHI À L'ÉVOLUTION DE MON ACTIVITÉ?

- Ma force de vente est-elle efficace ?
- Mes produits sont-ils en adéquation avec le marché ?
- Suis-je optimal dans mon organisation ?
- La stratégie s'appuie-t-elle sur la réalité du marché ?
- Comment sont évalués mes coûts de production ?

EN FAIT, MON ENTREPRISE EST-ELLE PERFORMANTE ?



4 OUTILS INDISPENSABLES À VOTRE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Le diagnostic

Enjeux :

- Est-ce que je connais véritablement la situation de mon entreprise ?

Notre produit : Etape fondamentale, elle permet un état des lieux, relationnel, organisationnel, opérationnel, managérial et stratégique afin de fournir les premières préconisations en vue des plans d'actions.

Votre avantage : Photo rapide et sûre de votre entreprise pour une compréhension des enjeux.

Durée : 1 à 3 jours.

Prix : Le premier diagnostic est gratuit.

Direction Générale

Enjeux :

- Quelle est la mission de l'entreprise ?
- Quelle stratégie mettre en place ?
- Pour atteindre quel objectif ?
- A quel moment ?
- Avec quelle organisation et quelles personnes ?
- Préserver la marge ?

Notre produit : Produit clé de 2 jours pour permettre au dirigeant de partager sa vision, mettre en place une stratégie avec ses managers et gérer le changement.

Votre avantage :

- Clarifier votre projet d'entreprise.
- Adhésion de vos collaborateurs.
- Outils de gestion du changement.

Département commercial

Enjeux :

- Cibler, qualifier et segmenter vos marchés ?
- Augmenter le C.A ?
- Recruter et fidéliser vos commerciaux ?
- Adapter la rémunération à la stratégie commerciale ?
- Construire des propositions commerciales gagnantes ?
- Préserver la marge ?

Notre produit : 1 à 3 jours avec vous et vos commerciaux pour travailler votre organisation, votre couverture commerciale, votre positionnement prix/concurrence, votre communication et système de motivation.

Votre avantage : Mieux couvrir votre marché, diminuer vos coûts de vente, amélioration de la performance individuelle, retenir vos clients, conquérir des prospects.

Mettre le client au centre

Enjeux :

- Augmenter l'engagement des collaborateurs ?
- Améliorer la flexibilité et la résistance au changement.
- Comment fidéliser la clientèle ?

Notre produit : 1 à 3 jours pour diffuser une aura commerciale à toutes les fonctions de l'entreprise afin de promouvoir le client au centre de toutes les attentions. Faire du facteur humain un vrai levier de la performance de votre organisation par une sensibilisation par le résultat.

Votre avantage : Augmenter votre marge et votre chiffre d'affaires en améliorant le taux d'engagement et la productivité de vos équipes en les aidant à :

- Améliorer les processus de service clients.
- Etre orienté sur les détails.
- Etre orienté solutions.

